



## Découvrir de nouvelles opportunités de croissance dans un marché de niche

Comment Innomar Strategies a utilisé une recherche novatrice sur le parcours d'un patient pour identifier de nouvelles opportunités de croissance et de meilleurs soins aux patients au bénéfice d'un chef de file du marché établi

ÉTUDE DE CAS

# Situation du client

L'un de nos clients de longue date a remporté un énorme succès dans son domaine thérapeutique de spécialité : il a établi la norme des soins pour une tumeur rare, à évolution lente, et répond aux besoins du marché à 95 %.

Cette entreprise aurait pu se reposer sur ses lauriers, mais divers documents et rapports anecdotiques suggéraient que le diagnostic et le début du traitement pouvaient être retardés de plusieurs mois, voire de plusieurs années, pour les patients atteints de cette maladie rare.

Notre client estimait qu'il était extrêmement important d'enquêter sur les retards suspectés. Il souhaitait vraiment comprendre ses patients canadiens et leur parcours, pour identifier les obstacles cachés auxquels ils sont confrontés lorsqu'il s'agit d'obtenir un diagnostic et un traitement corrects.

## Solution d'Innomar Strategies

Nous avons commencé par travailler avec nos experts des études de marché internes. Ils ont obtenu de précieuses données issues du programme de soutien aux patients (PSP) du client, et ils ont rapidement fourni des résultats fiables pour informer nos recommandations quant à la manière d'adapter notre Modèle de service intégré éprouvé et rentable, afin d'obtenir des résultats encore meilleurs et aider notre client à combler l'écart dans ce marché de niche.

Notre client souhaitait savoir quels domaines de l'éducation et du soutien auraient l'impact le plus important pour améliorer les soins des patients et limiter le temps écoulé jusqu'au début du traitement. Étant donné que le diagnostic de cette maladie rare pouvait impliquer plusieurs médecins au fil des années, nous savions que l'audit habituel des dossiers des patients ne fournirait pas suffisamment de renseignements. À la place, nous avons adopté une approche unique, en deux phases, pour saisir les perspectives à la fois des patients et des médecins

**La Phase n° 1** a consisté en des entretiens approfondis, en tête-à-tête, avec les patients actuellement traités avec le produit de notre client pour comprendre et quantifier leur parcours. Nous leur avons demandé de se rappeler chaque principale étape de leur parcours, ce qui englobait : les symptômes les incitant à rechercher une attention médicale; le nombre et les types de médecins qu'ils avaient consultés; des exemples de mauvais diagnostic ou de diagnostic alternatif pour lequel ils avaient reçu un traitement; et les discussions qu'ils avaient eues avec les médecins à propos du produit administré.

**La Phase n° 2** s'adressait aux spécialistes qui gèrent cette maladie pour obtenir leur perspective sur cette condition rare et les obstacles perçus auxquels les patients sont confrontés pour obtenir un diagnostic et un traitement appropriés. Des entretiens poussés ont également été menés avec ces spécialistes pour pouvoir vérifier leur perspective sur le parcours des patients.

Cette recherche systématique a permis de recueillir des informations clés sur les points suivants :

- Le schéma d'orientation des patients vers un ou plusieurs spécialistes de la part des généralistes.
- L'incidence du mauvais diagnostic et l'impact sur les soins des patients.
- Le manque de consensus quant au début du traitement pour cette maladie rare.

Finalement, la recherche a confirmé que les généralistes et les spécialistes de « premier niveau », ainsi que les patients, n'étaient pas suffisamment informés, ce qui entraînait des retards de diagnostic et de traitement inutiles.

# Résultat

À la suite de cette étude de marché, notre client a lancé plusieurs programmes éducatifs ciblant les spécialistes de « premier niveau » pour les informer sur cette maladie rare et son diagnostic et pour insister sur le fait que les patients doivent être orientés vers des centres d'excellence spécialisés pour entreprendre le traitement. Dans le même temps, notre client a décidé d'améliorer l'accès aux informations sur cette maladie et son traitement, pour enrichir les connaissances des patients concernant leurs soins.

Par le biais d'une étude de marché instinctive et d'un partenariat vigoureux, nous avons contribué à révéler à notre client les principaux éléments moteurs qui entraînaient des retards de traitement pour son produit qui représentait la norme des soins. Le savoir obtenu nous a permis de prendre des mesures pour éliminer les obstacles rencontrés et faire en sorte que les patients reçoivent un diagnostic, un traitement et des soins appropriés.

## Lancer la conversation

Il est difficile de trouver des opportunités uniques pour développer votre marque, particulièrement lorsque vous êtes en tête du marché dans un domaine thérapeutique de spécialité. Grâce au modèle de prestation de services intégrés d'Innomar Strategies, il est facile d'accéder à l'expertise dont vous avez besoin. En qualité de partenaire, nous sommes déterminés à trouver des solutions novatrices et à travailler avec vous pour repousser les limites de votre marque. Nous sommes fiers de trouver des solutions qui sont adaptées à votre produit et aux besoins de votre entreprise, pour que vos patients bénéficient des meilleurs soins possibles. Nous vous invitons à entrer en partenariat avec Innomar Strategies pour améliorer l'accès aux produits, accroître l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et renforcer les soins aux patients.



# À propos d'Innomar Strategies

Innomar Strategies, le plus important fournisseur de services de soutien aux patients de l'industrie biopharmaceutique spécialisée, fait partie du groupe AmerisourceBergen. Nous proposons des solutions de commercialisation de bout en bout pour améliorer l'accès aux produits, accroître l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et améliorer les soins aux patients. Services-conseils stratégiques, programmes de soutien aux patients, services cliniques et infirmiers, de même que services de distribution de produits spécialisés et pharmacies de spécialité ne sont que quelques-uns des secteurs principaux de spécialisation. Nous travaillons en étroite collaboration avec les fabricants, les professionnels de la santé, les pharmacies et les tiers payants pour nous assurer que les patients ont un accès continu et fiable aux médicaments spécialisés. Grâce à notre approche intégrée et à notre engagement envers des soins de première qualité, Innomar Strategies aide le patient à se conformer au traitement pour en optimiser les résultats.

Siège Social  
3470 Superior Court  
Oakville, ON L6L 0C4



**AmerisourceBergen®**

Là où la connaissance, la portée  
et les partenariats façonnent  
l'avenir des soins de santé.